



Електронна комерція

Робоча програма навчальної дисципліни (Силабус)

Реквізити навчальної дисципліни

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Галузь знань	05 Соціальні та поведінкові науки
Спеціальність	051 Економіка
Освітня програма	Економічна аналітика
Статус дисципліни	Вибіркова
Форма навчання	Очна (денна)
Рік підготовки, семестр	4 курс, весняний семестр
Обсяг дисципліни	4 кредити/120 годин (лекції: 18 год, комп'ютерні практикуми: 36 год, СРС: 66 год)
Семестровий контроль/ контрольні заходи	Залік, МКР
Розклад занять	Згідно розкладу: http://roz.kpi.ua
Мова викладання	Українська
Інформація про керівника курсу / викладачів	Лектор: Мажара Гліб Анатолійович доцент кафедри економічної кібернетики, доктор філософії з економіки, контактні дані: e-mail: mazhara.glib@lil.kpi.ua Telegram: SkyDoor13 Комп'ютерний практикум: Шуміло Яна Миколаївна, асистент кафедри економічної кібернетики, кандидат економічних наук, контактні дані: e-mail: shumilo@lil.kpi.ua Telegram: @yanamark
Розміщення курсу	Платформа дистанційного навчання «Сікорський»: https://classroom.google.com/c/NTM4MjQ1MjI2NDQ4?cjc=sz3zgnl АС «Електронний Кампус» https://campus.kpi.ua Електронний архів наукових та освітніх матеріалів КПІ ім. Ігоря Сікорського (ELAKPI):

Програма навчальної дисципліни

1. Опис навчальної дисципліни, її мета, предмет вивчення та результати навчання

Актуальність вивчення дисципліни «Електронна комерція» зумовлена інформаційним розвитком суспільства, розвитком техніки й технологій та необхідністю використання передових прийомів обробки інформації користувачем, розширення можливостей Інтернет-мережі шляхом застосування її ресурсів у практичній діяльності людини.

Навчальна дисципліна «Електронна комерція» буде корисна здобувачам вищої освіти всіх освітніх програм, які бажають навчитися ефективно використовувати інтернет-технології для оперативного обміну інформацією всередині однієї корпорації між різними службами або відділами, для комунікації між різними фірмами, пов'язаними партнерськими відносинами, які виступають в ролі замовника або постачальника, і для поширення відомостей про саму фірму, її продукцію і послуги, як для реклами, так і в якості інструменту маркетингового дослідження.

Даний курс дозволить навчитися оптимізувати інформаційні потоки і зробити більш якісним процес ведення самого бізнесу; здійснювати творчий підхід до вирішення нестандартних економічних завдань і опанувати методологією розробки нових моделей бізнесу в мережі; формувати цілісне розуміння проблем в новій економіці, заснованій на мережевих технологіях; усвідомлювати сутність і значення інформації в розвитку сучасного суспільства в цілому і бізнесу зокрема.

Метою дисципліни є формування системи теоретичних і практичних знань з електронної комерції, напрямки її розвитку й способи ведення, які дадуть змогу студентам та фахівцям професійно здійснювати свою діяльність у сучасному динамічному глобальному середовищі; оволодіння базовими навичками в сфері електронної комерції, зокрема основами функціонування Інтернет, правовими аспектами електронної комерції, фінансових Інтернет-послуг, використання інформаційних технологій в електронному бізнесі, а також сучасних електронних платіжних систем.

Предметом дисципліни є теоретичні і практичні питання, щодо організації та ведення бізнесу в онлайн-середовищі. Теоретичні та практичні аспекти використання інформаційних технологій для підтримки комерційної діяльності, як на рівні окремої компанії, так і на макроекономічних рівнях. цифровий маркетинг, електронні платежі, управління ланцюгами поставок, правові та безпекові питання, пов'язані з цією сферою. Стратегії розвитку електронного бізнесу, такі як створення та підтримка веб-сайтів, онлайн-магазинів, платформ електронних аукціонів та інших цифрових бізнес-моделей, а також вплив електронної комерції на глобальні ринки, економічну інтеграцію та трансформацію традиційних бізнес-моделей.

Компетентності, на формування яких зорієнтована дисципліна:

Здатність застосовувати принципи організації та управління Інтернет- магазином

Здатність розуміти проблеми безпеки і механізми захисту комерційної інформації в Інтернеті.

Здатність аналізувати існуючі АІС.

Здатність впроваджувати окремі елементи електронної комерції.

Результати навчання, які опановуються в результаті вивчення дисципліни:

Програмні результати навчання, після засвоєння дисципліни, спрямовані на набуття ряду знань, умінь і навичок вирішення складних спеціалізованих задач та практичних проблем економічної сфери фахівцями з економічної аналітики.

- Використовувати бізнес планування особливо у е-комерц.
- Розуміти платіжні системи їх зміст та типи
- Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність їх діяльності.

2. Пререквізити та постреквізити дисципліни

Пререквізити: знання основних способів обробки інформації, володіння практичними навичками використання інструментальних і прикладних інформаційних технологій в різних галузях економіки,

управління та бізнесу, володіння інструментами офісного програмного забезпечення, сформованих на базовому рівні.

Постреквізити: переддипломна практика, дипломна робота.

3. Зміст навчальної дисципліни

Перелік тем навчальної дисципліни:

Тема 1. Сутність та зміст електронного бізнесу й електронної комерції

Тема 2. Порівняльний аналіз традиційної та електронної комерційної діяльності

Тема 3. Особливості бізнес-планування в е-комерції

Тема 4. Віртуальні підприємства: сутність та види

Тема 5. Електронні платіжні системи: зміст і типи

Тема 6. Принципи організації та управління Інтернет- магазином

Тема 7. Організація комерційної діяльності через Інтернет- аукціони

Тема 8. Проблеми безпеки і механізми захисту комерційної інформації в Інтернеті.

4. Навчальні матеріали та ресурси

Базова література

1. Грехов А. М. Електронний бізнес (Е-комерція) : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Національний авіаційний університет, Інститут післядипломного навчання, Бізнес-школа НАУ. Київ : Кондор, 2021. 299 с.

URL: https://opac.kpi.ua/F/?func=direct&doc_number=000634660&local_base=KPI01

2. Палеха Ю.І., Палеха О.Ю. Маркетинг інформаційних продуктів і послуг : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України. Київ : Ліра-К, 2017. 480 с.

URL: https://opac.kpi.ua/F/?func=direct&doc_number=000586138&local_base=KPI01

3. Караєва, Н. В. WEB - та мобільні технології в економіці [Електронний ресурс] : конспект лекцій. НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського». Київ : НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського», 2017. 158 с.

URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/18947>

Додаткова література

1. Волинчук Ю. В., Ковальчук Н. В., Кулик Ю. М. Електронна взаємодія в ключових секторах електронної комерції. Економічні науки. Серія : Регіональна економіка. 2020. Вип. 17. С. 39-49.

URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnre_2020_17_7.

2. Макалюк І. В., Ганіч С. С. Перспективи розвитку бізнесу на найбільших маркетплейсах України Сучасні проблеми економіки і підприємництва : збірник наукових праць. 2020. Вип. 26. С. 38–47.

URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/43565>

3. Фартушний І. Д., Гаврилова А. Г. Вплив електронної комерції на економічний розвиток країни. Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених. 2018. Вип. 12. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/24676>

Інформаційні ресурси

1. World Bank Open Data. URL: <https://data.worldbank.org>
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Кабінет Міністрів України. Урядовий портал. URL: <http://www.kmu.gov.ua>
4. Міністерство економіки. Офіційний веб-сайт. URL: <http://www.me.gov.ua>
5. Офіційний портал Верховної Ради України. URL: www.rada.gov.ua

Навчальний контент

5. Методика опанування навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Методи навчання:

Методи організації навчання:

лекції, комп'ютерні практикуми, самостійна робота, тестування.

Загальні методи навчання:

пояснювально-ілюстративний метод; метод проблемного викладу; метод проблемно-пошукового викладення

Спеціальні методи навчання:

аналітичні завдання; розрахунково-аналітичні завдання; парна робота

Елементи і прийоми:

презентації, семінари-дискусії; метод ситуаційного аналізу.

Форми та методи оцінювання:

Рейтингова система оцінювання, яка передбачає накопичення балів за: розв'язання аналітичних завдань на комп'ютерних практикумах, тестування, МКР.

Календарний контроль: перша та друга атестація.

Семестровий контроль – залік

Тематика та структурно-логічна побудова курсу

Навчальним планом передбачено проведення 18 годин лекційних (Л) один раз на два тижні та 36 годин комп'ютерних практичних занять (КП) один раз на тиждень, модульний контроль.

Тематика та структурно-логічна побудова курсу

Тиж- день нав- чання	Розподіл годин			Назви розділів, тем	Зміст занять та самостійної роботи здобувачів	Контрольні заходи
	Л	П	С Р			
1	2	3	4	5	6	7
1-2	2	4	7	Тема 1. Сутність та зміст електронног о бізнесу й електронної комерції	<p>Л1. Предмет і зміст дисципліни “Електронна комерція”. Основні поняття електронного бізнесу та електронної комерції. Передумови виникнення та переваги е-бізнесу і е-комерції. Історія розвитку е- бізнесу в Україні та світі. Причини переходу в кіберпростір. Місце е- комерції в інформаційному секторі економіки. Роль е-комерції у сучасному бізнесі. Правові внутрішньодержавні та міжнародні акти, норми, стандарти, інститути й процедури е-бізнесу і е-комерції.</p> <p>П1. Вступ. Основні вимоги в ході вивчення дисципліни, система оцінки успішності студентів, проведення аудиторних занять. Вступ та основні поняття Електронної комерції Підготовка презентації про основні поняття та переваги електронної комерції, історію розвитку та приклади успішного бізнесу. Створення діаграми еволюції електронного бізнесу та проведення аналізу конкретного успішного бізнесу в цій сфері. СР. Підготовка презентації аналітичної доповіді за темою 1.</p> <p>П2. Вступ та основні поняття Електронної комерції Підготовка презентації про основні поняття та переваги електронної комерції, історію розвитку та приклади успішного бізнесу. Створення діаграми еволюції електронного бізнесу та проведення аналізу конкретного успішного бізнесу в цій сфері. СР. Підготовка презентації аналітичної доповіді за темою 1.</p>	Оцінювання розв’язання аналітичних завдань на комп’ютерних практикумах
3-4	2	4	7	Тема 2. Порівняльни й аналіз традиційної та електронної комерційної діяльності	<p>Л. Сутність традиційної комерційної діяльності. Інструменти і методи комерційної діяльності у традиційній та інформаційній економіці. Порівняльний аналіз е-комерції з традиційною. Переваги функціонування е-бізнесу та е-комерції. Нові можливості е-комерції для споживачів та постачальників. Чинники зниження витрат в бізнес- моделях е-комерції. Недоліки функціонування е-бізнесу та е-комерції, бар’єри її впровадження.</p> <p>П1. Презентація на тему "Започаткування власного електронного бізнесу" Створення презентації, яка включає вибір ніші, бізнес-модель, бізнес-план, технологічні рішення, фінансовий план, логістику, правові аспекти та оцінку ризиків. СР. Підготовка короткого виступу для захисту презентації перед аудиторією.</p> <p>П2. Презентація на тему "Започаткування власного електронного бізнесу" Створіть презентацію, яка включає вибір ніші, бізнес-модель, бізнес-план, технологічні рішення, фінансовий план, логістику, правові аспекти та оцінку ризиків. СР. Підготуйте короткий виступ для захисту презентації перед аудиторією.</p>	Оцінювання розв’язання аналітичних завдань на комп’ютерних практикумах
5-6	2	4	7	Тема 3. Особливості бізнес- планування в е-комерції	<p>Л1. Бізнес-планування в е-комерції: сутність та принципи. Цінність бізнес-плану в е-комерції. Функції бізнес-плану в е-комерції. Види бізнес-планів для внутрішнього та зовнішнього використання. Структура стандартного бізнес-плану в е-комерції. Характеристика розділів бізнес-плану. Послідовність складання бізнес-плану в е-комерції. Вимоги до написання бізнес-плану в е-комерції. Правила технічного оформлення бізнес-плану в е-комерції.</p>	Оцінювання розв’язання аналітичних завдань на комп’ютерних практикумах

					<p>П1. Аналіз існуючого е-бізнесу Підготуйте презентацію, яка включатиме детальний аналіз обраного бізнесу з акцентом на його сильні та слабкі сторони, можливості для покращення та уроки, які можуть бути використані іншими бізнесами в цій сфері.</p> <p>СР. Підготовка презентації аналітичної доповіді. Розробити візуальні матеріали (діаграми, графіки, таблиці), що будуть використовуватись у презентації для кращого розуміння наданої інформації.</p> <p>П2. Аналіз існуючого е-бізнесу Підготуйте презентацію, яка включатиме детальний аналіз обраного бізнесу з акцентом на його сильні та слабкі сторони, можливості для покращення та уроки, які можуть бути використані іншими бізнесами в цій сфері.</p> <p>СР. Підготовка презентації аналітичної доповіді. Розробити візуальні матеріали (діаграми, графіки, таблиці), що будуть використовуватись у презентації для кращого розуміння наданої інформації.</p>	
7-8	2	4	7	<p>Тема 4. Віртуальні підприємств а: сутність та види</p>	<p>Л1. Поняття “віртуального підприємства” і “віртуального продукту”. Простір віртуалізації підприємств. Оцінка технологічних засобів для побудови віртуальних підприємств. Приклади реальних віртуальних підприємств. Передумови організації віртуальних підприємств.</p> <p>П1. На занятті студенти ознайомляться з ключовими етапами бізнес-планування, такими як аналіз ринку, визначення цільової аудиторії, розробка маркетингової стратегії та фінансового плану. Також буде розглянуто процес створення веб-сайту, включаючи планування, дизайн, розробку, тестування та запуск.</p> <p>СР. Студенти поглиблюють розуміння етапів бізнес-планування та створення веб-сайтів, збираючи та аналізуючи додаткову інформацію про кожен етап. Після цього підготують структуру доповіді та створять візуальні матеріали для ілюстрації процесів.</p> <p>П2. На занятті буде розглянуто практичні приклади успішних комерційних інтернет-проектів з акцентом на ключові етапи їх бізнес-планування та створення веб-сайтів. Обговорюватимуться виклики та найкращі практики у бізнес-плануванні та веб-розробці, базуючись на реальних кейсах.</p> <p>СР. Студенти доповнять доповідь практичними прикладами та кейсами, що демонструють успішне бізнес-планування та створення веб-сайтів. Завершать перевірку та редагування кінцевого варіанту презентації для забезпечення її зрозумілості та високої якості, включаючи всі необхідні візуальні матеріали.</p>	Оцінювання розв’язання аналітичних завдань на комп’ютерних практикумах
9-10	2	4	7	<p>Тема 5. Електронні платіжні системи: зміст і типи</p>	<p>Л1. Сутність платіжної системи. Внутрішньодержавна та міжнародна платіжні системи. Характеристика електронної платіжної системи. Типи та види електронних платіжних систем. Сучасні платіжні інструменти. Історія виникнення пластикових карт. Класифікація пластикових карток. Поняття систем взаєморозрахунків пластиковими картками. Механізм взаєморозрахунків за пластиковими картками в Інтернеті. Учасники платежів і розрахунків у мережі Інтернет. Переваги та недоліки використання пластикових карток в Інтернет-комерції.</p> <p>П1. На занятті студенти будуть проходити тестування "Цифрограм 2.0", яке оцінює їхні цифрові навички та компетенції. Це тестування допоможе виявити рівень цифрової грамотності та визначити сфери, які потребують покращення.</p> <p>СР. Студенти готуватимуться до тестування, ознайомлюючись з основними аспектами цифрової грамотності та практикуючи навички, які будуть оцінюватися під час тесту. Це включає вивчення матеріалів, самостійне тренування та виконання практичних завдань.</p> <p>П2. На занятті студенти будуть проходити тестування "Цифрограм 2.0", яке оцінює їхні цифрові навички та компетенції. Це тестування допоможе виявити рівень цифрової грамотності та визначити сфери, які потребують покращення.</p> <p>СР. Студенти готуватимуться до тестування, ознайомлюючись з основними аспектами цифрової грамотності та практикуючи</p>	тестування

					навички, які будуть оцінюватися під час тесту. Це включає вивчення матеріалів, самостійне тренування та виконання практичних завдань.	
11-12	2	4	7	Тема 6. Принципи організації та управління Інтернет-магазином	<p>Л1. Електронний ринок: характеристика та аналіз його ключових дійових осіб. Кількісні і якісні характеристики Інтернет-ринку. Нові технології електронної торгівлі та розвиток ринків. Доступність послуг та прозорість електронних ринків. Послуги на електронному ринку.</p> <p>П1. На занятті студенти будуть розробляти технічне завдання (ТЗ) для сайту власного електронного бізнесу, визначаючи основні функціональні та нефункціональні вимоги. Вони розглянуть ключові аспекти, такі як структура сайту, дизайн, інтеграції з іншими системами, безпека та продуктивність.</p> <p>СР. Студенти продовжать роботу над ТЗ для сайту власного е-бізнесу, зосереджуючись на деталізації вимог та їх обґрунтуванні. Вони підготують презентацію, в якій буде представлено аналіз вимог та технічних рішень, що забезпечують ефективну роботу сайту.</p> <p>П2. На другому занятті студенти завершуватимуть розробку технічного завдання, звертаючи увагу на всі аспекти, необхідні для створення якісного та функціонального сайту. Вони обговорять та переглянуть свої ТЗ, враховуючи отримані знання та зворотний зв'язок.</p> <p>СР. Студенти допрацьовуватимуть презентацію аналітичної доповіді, включаючи всі аспекти ТЗ для сайту власного е-бізнесу. Вони ретельно перевіряють та відредагують матеріали, щоб забезпечити зрозумілість та високу якість фінальної презентації.</p>	Оцінювання розв'язання аналітичних завдань на комп'ютерних практикумах
13-14	2	4	7	Тема 7. Організація комерційної діяльності через Інтернет-аукціони	<p>Л1. Організація роботи Інтернет-аукціону. Вимоги до Інтернет-аукціону та принципи його діяльності. Суб'єкти та об'єкти Інтернет-аукціону. Діяльність Інтернет-аукціонів в Україні та світі: спільні й відмінні риси. Функції діяльності Інтернет-аукціону. Забезпечуючі служби діяльності Інтернет-аукціону. Характеристика складових інфраструктури Інтернет-аукціону.</p> <p>П1. Моделювання діяльності е-бізнесу На занятті студенти будуть ознайомлюватися з основними принципами та методами моделювання діяльності електронного бізнесу. Вони розглянуть процеси створення бізнес-моделей, аналізу ринку, прогнозування фінансових показників та визначення ключових показників ефективності.</p> <p>СР Студенти поглиблюють знання про моделювання діяльності е-бізнесу, збираючи та аналізуючи додаткову інформацію про різні бізнес-моделі та їх застосування. Підготують презентацію, яка включатиме детальний аналіз обраної бізнес-моделі та рекомендації щодо її впровадження.</p> <p>П2. Моделювання діяльності е-бізнесу На другому занятті студенти продовжуватимуть роботу над моделюванням діяльності е-бізнесу, застосовуючи отримані знання на практиці. Вони створять власні бізнес-моделі, враховуючи специфіку обраного ринку та цільової аудиторії, а також обговорять результати з групою для отримання зворотного зв'язку.</p> <p>СР Студенти завершать підготовку презентації аналітичної доповіді, включаючи всі аспекти моделювання діяльності е-бізнесу. Вони перевіряють та відредагують матеріали, щоб забезпечити логічну послідовність, зрозумілість та високу якість кінцевої презентації.</p>	Оцінювання розв'язання аналітичних завдань на комп'ютерних практикумах
15-16	2	4	7	Тема 8. Проблеми безпеки і механізми захисту комерційної	Л1. Характеристика систем захисту інформації в Інтернеті. Безпека в Інтернеті та причини кібер-атаки. Рекомендації по безпеці. Методи захисту інформації. Категорії захисту в е-комерції: конфіденційність, цілісність, доступність. Характеристика засобів захисту інформації. Технологія захисту інформації при роботі в Інтернет. Види загроз безпеки інформаційної системи. Вимоги до забезпечення режиму інформаційної безпеки.	Оцінювання розв'язання аналітичних завдань на комп'ютерних практикумах

			інформації в Інтернеті.	<p>П1. Основні показники прибутковості е-бізнесу На занятті студенти ознайомлятимуться з основними показниками прибутковості електронного бізнесу, такими як чистий прибуток, рентабельність, маржинальність та інші. Вони розглянуть методи розрахунку та аналізу цих показників та їх значення для оцінки ефективності бізнесу.</p> <p>СР Студенти підготують презентацію аналітичної доповіді, в якій представлять детальний аналіз основних показників прибутковості електронного бізнесу. Вони розкриють сутність кожного показника, методи їх розрахунку та використання для прийняття управлінських рішень.</p> <p>П2. Основні показники прибутковості е-бізнесу На другому занятті студенти глибше вивчатимуть основні показники прибутковості електронного бізнесу, звертаючи увагу на їх роль у процесі управління бізнесом та методи їх вдосконалення. Вони обговорять конкретні випадки застосування показників прибутковості та їх вплив на прийняття стратегічних рішень.</p> <p>СР Студенти продовжать підготовку презентації аналітичної доповіді, уточнюючи та доповнюючи аналіз основних показників прибутковості електронного бізнесу. Вони також звернуть увагу на практичні приклади використання цих показників у реальних умовах е-бізнесу.</p>		
16		2	4	Модульна контрольна робота, частина 1 (МКР)		
18		2	6	Залік	СР: підготовка до складання заліку	отримання заліку згідно поточного рейтингу
Разом	1	3	6			
	8	6	6			

Примітка: Л – лекції, П – практичні заняття, КП – комп'ютерний практикум, РН – результат навчання.

6. Самостійна робота здобувача вищої освіти

Навчальним планом передбачено 24 години самостійної роботи. На самостійну роботу вноситься: підготовка до аудиторних занять, підготовка до складання семестрового контролю

Вид самостійної роботи, обсяг годин на виконання

№ з/п	Обсяг годин	Вид самостійної роботи
1	2	3
1	56	Підготовка до аудиторних занять
2	4	Підготовка до виконання модульної контрольної роботи
3	6	Підготовка до складання семестрового контролю у формі заліку
Разом	66	

Політика та контроль

7. Політика навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Правила відвідування занять.

Відвідування занять є вільним, бали за присутність на лекція та практичних заняттях не додаються. Втім, вагома частина рейтингу формується через активну участь у заходах на практичних заняттях.

Варто дотримуватись розкладу занять, та не запізнюватися. більше ніж на 15 хв.

Дистанційний режим навчання.

За відповідних умов навчання може проводитись у дистанційному режимі згідно Положення про дистанційне навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/188>)

З метою забезпечення якісної підготовки здобувачів, дистанційний курс дисципліни розміщено на Платформа дистанційного навчання «Сікорський» (<https://www.sikorsky-distance.org>). Для проведення синхронного режиму навчання використовується платформа Zoom або Google meet.

Правила поведінки на заняттях.

Дотримання норм етичної поведінки визначених у Кодексі честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (<https://kpi.ua/code>).

На території університету студенти мають поводити себе відповідно до Правил внутрішнього розпорядку. В аудиторіях на лекційних та практичних заняттях користуватись мобільним телефоном потрібно у беззвучному режимі.

Активність, використання інформації, розміщеної на Платформі дистанційного навчання «Сікорський»/ Електронний кампус.

Позааудиторні заняття та залучення професіоналів-практиків.

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній/інформальній освіті.

Порядок визнання результатів навчання, набутих у неформальній/інформальній освіті регламентує Положення про визнання в КПІ ім. Ігоря Сікорського результатів навчання, набутих у неформальній/інформальній освіті (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/179>)

Можуть бути зараховані окремі змістовні модулі або теми дисципліни. В разі зарахування лише окремого змістовного модуля / модулів дисципліни, здобувач звільняється від виконання відповідних завдань, отримуючи за них максимальний бал відповідно до рейтингової системи оцінювання.

Правила захисту індивідуальних завдань.

Модульна контрольна робота. Проведення модульної контрольної роботи здійснюється у вигляді письмової контрольної роботи, що містить аналітичні завдання.

Правила призначення заохочувальних та штрафних балів.

Заохочувальні бали можуть бути отримані за участь у студентських олімпіадах та конкурсах наукових робіт згідно тематиці дисципліни поглиблене вивчення окремих тем курсу, результати чого можуть бути втілені у наукових тезах, наукових статтях, презентації тощо.

Штрафні бали не передбачаються.

Політика оцінювання контрольних заходів.

Оцінювання контрольних заходів відбувається відповідно до Положення про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/node/37>), Положення про поточний, календарний та семестровий контролі результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/32>).

Нижня межа позитивного оцінювання кожного контрольного заходу складає не менше 60% від балів, визначених для цього контрольного заходу, а негативний результат оцінюється в 0 балів.

Календарний контроль проводиться один раз на семестр і передбачає проведення модульної контрольної роботи, яка здійснюється у вигляді письмової контрольної роботи, що містить теоретичні та практичні завдання. Умовою отримання позитивної оцінки з календарного контролю з навчальної дисципліни є значення поточного рейтингу здобувача не менше, ніж 50 % від максимально можливого на час проведення такого контролю.

Політика дедлайнів та перескладань.

Семестровий контроль проводиться у формі заліку за PCO-1 (першого типу), що передбачає виконання завдань впродовж семестру і оцінювання результатів навчальної діяльності здобувача.

Зі здобувачами, які виконали всі умови допуску до заліку та мають рейтингову оцінку менше 60 балів, а також з тими здобувачами, хто бажає підвищити свою рейтингову оцінку, на останньому за розкладом занятті з дисципліни в семестрі викладач проводить семестровий контроль у вигляді залікової контрольної роботи або співбесіди.

Процедура оскарження результатів контрольних заходів.

Після виконання залікової контрольної роботи, якщо оцінка за залікову контрольну роботу більша ніж за рейтингом, здобувач отримує оцінку за результатами залікової контрольної роботи. Якщо оцінка за залікову контрольну роботу менша ніж за рейтингом, застосовується (за рішенням кафедри) один з двох варіантів: • 1-й варіант: «жорстка» PCO – попередній рейтинг здобувача (за винятком балів за семестрове індивідуальне завдання) скасовується і він отримує оцінку з урахуванням результатів залікової контрольної роботи. Цей варіант формує відповідальне ставлення здобувача до прийняття рішення про виконання залікової контрольної роботи, змушує його критично оцінити рівень своєї підготовки та ретельно готуватися до заліку;

Політика щодо академічної доброчесності.

Необхідним під час виконання завдань з дисципліни є дотримання політика та принципів академічної доброчесності, які, у тому числі викладено у Кодексі честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (<https://kpi.ua/code>), Положення про систему запобігання академічному плагіату в КПІ ім. Ігоря Сікорського. Реферати можуть перевірятись на наявність запозичень без належних на них посилань (плагіату), при виявленні їх значного рівня такі роботи отримують нульовий рейтинг.

8. Види контролю та рейтингова система оцінювання результатів навчання (PCO)

Оцінювання передбачає застосування рейтингової системи другого типу згідно Положення про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (PCO-1) (<https://osvita.kpi.ua/node/37>). Максимальний сумарний рейтинг за курс – 100 балів. Нижня межа позитивного оцінювання кожного контрольного заходу складає 60% від його рейтингового балу.

Контрольні заходи та критерії їх оцінювання

8.1. Поточний контроль (max 100 балів)

8.1.1. Розв'язання аналітичних завдань на комп'ютерних практикумах (max 70 балів).

Розрахунок за одне аналітичне завдання (7 завдань):

10 балів	Якісно виконане завдання, результати обґрунтовані і доведені
8 балів	Завдання виконано з певними неточностями, що має вплив на результат
6 балів	Завдання виконане частково або не містить обґрунтувань
0 балів	Завдання не виконане

8.1.2. Розв'язання тестових завдань (max 10 балів).

Розрахунок за одне тестування (1 завдань):

10 балів	Якісно виконане завдання
8 балів	Завдання виконано з певними неточностями
6 балів	Завдання виконане частково
0 балів	Завдання не виконане

8.1.3. Модульна контрольна робота (max 20 балів)

Модульна контрольна робота складається з двох завдань

10 балів	Якісно виконане завдання, результати обґрунтовані і доведені
8 балів	Завдання виконано з певними неточностями, що має вплив на результат
6 балів	Завдання виконане частково або не містить обґрунтувань
0 балів	Завдання не виконане

8.2. Календарний контроль.

Календарний контроль проводиться двічі на семестр.

7 тиждень – Умова отримання атестації: поточний рейтинг не менше 25 балів.

14 тиждень - Умова отримання атестації: поточний рейтинг не менше 50 балів.

8.3. Семестровий контроль (залік) (max 100 балів)

Умовою допуску до заліку є виконання навчальних завдань,. Залік отримується здобувачем без додаткових випробувань, якщо сума набраних балів не менша за 60. Здобувач, який у семестрі отримав більше 60 балів, але бажає підвищити свій результат, може взяти участь у заліковій контрольній роботі. У цьому разі остаточний результат складається із балів, що отримані на заліковій контрольній роботі. Здобувачі, які виконали всі умови допуску до заліку та мають рейтингову оцінку менше 60 балів складають залікову контрольну роботу. Остаточний результат складається із балів, що отримані на заліковій контрольній роботі. Залікова контрольна робота проводиться на останньому за розкладом занятті з дисципліни.

Відповідність рейтингових балів оцінкам за університетською шкалою:

Кількість балів	Оцінка
100-95	Відмінно
94-85	Дуже добре
84-75	Добре
74-65	Задовільно
64-60	Достатньо
Менше 60	Незадовільно
Не виконані умови допуску	Не допущено

9. Додаткова інформація з дисципліни (освітнього компонента)

Можливе зарахування сертифікатів проходження дистанційних чи онлайн курсів за відповідною тематикою у рейтинг здобувача ([Професійний сертифікат Цифровий маркетинг і електронна комерція від Google | Coursera](#), [Foundations of Digital Marketing and E-commerce Course by Google | Coursera](#) та за попереднім погодженням з викладачем з Coursera та Prometheus)

Робочу програму навчальної дисципліни (силабус):

Складено Доцентом кафедри економічної кібернетики, док. філос. з екон., доцентом, Мажарою Глібом Анатолійовичем.

Ухвалено кафедрою економічної кібернетики (протокол № 18 від 28.06.2024 р.)

Погоджено Методичною комісією факультету менеджменту та маркетингу (протокол № 11 від 30.06.2024 р.)